

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปราย และข้อเสนอแนะ

กรณีกาครินคำเป็นแหล่งการค้าที่เปิดมาเพื่อขายสินค้าสำหรับกลุ่มวัยรุ่น ซึ่งถือว่าในทำเลที่ตั้งของตลาดเป็นทำเลที่ตั้งที่ดี มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอยู่ในบริเวณนั้นเป็นจำนวนมาก ซึ่งทางตลาดมีผู้เข้ามาใช้บริการอยู่จำนวนหนึ่ง แต่จากการศึกษาสภาพปัจจุบันของกาครินคำ ทางผู้ทำวิจัยพบว่าการเดินทางเดินตลาดของผู้เข้ามาใช้บริการมีการเดินชมสินค้าไม่ทั่วตลาด มักจะมีการเดินชมสินค้าแค่เพียงร้านค้าที่ตั้งอยู่ในบริเวณรอบนอกเท่านั้น หรือ ลักษณะการเดินตลาดเป็นการเดินอย่างมีจุดมุ่งหมายคือเดินไปยังร้านที่ต้องการซื้อสินค้าเลย จึงทำให้เกิดผลกระทบต่อผู้เช่าพื้นที่ขายสินค้าในโซนกลางของตลาดซึ่งเป็นโซนที่มีค่าเช่าพื้นที่ในราคาที่สูงกว่าโซนด้านรอบนอกตลาด แต่ไม่สามารถขายสินค้าได้ จึงทำให้รายได้ไม่พอเหมาะกับรายจ่ายที่ต้องจ่ายทุกเดือน ซึ่งนั่นเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้โซนตรงกลางตลาดมีความเจียบเหงา จากนั้นก็จะมีผลกระทบมาถึงรายได้ของตลาดอีกเช่นกัน โดยจากที่ผู้เช่าพื้นที่ไม่สามารถขายสินค้าได้ทำให้ไม่สามารถที่จะมีรายได้เพื่อมารองรับกับรายจ่ายค่าเช่าพื้นที่ของตลาดได้เช่นกัน และจากสาเหตุดังกล่าวยังทำให้ผู้วิจัยพบอีกว่า พื้นที่โซนกลางตลาด มีพื้นที่ว่างอยู่ส่วนหนึ่งที่สามารถจะนำมาใช้ประโยชน์ได้ แต่ในปัจจุบันทางผู้บริหารตลาดยังไม่ได้ทำอะไรกับพื้นที่ดังกล่าว

ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้คิดแนวทางการแก้ไขปัญหของกาครินคำ ด้วยวิธีการของ Facility Management โดยการออกแบบและปรับปรุงพื้นที่ของตลาดใหม่ เช่น การปรับผังการเดินชมสินค้า หรือ การเพิ่มจุดดึงดูดสายตา การจัดโซนสินค้า และจัดพื้นที่ที่มีอยู่ในตลาดให้สามารถใช้พื้นที่ที่มีอยู่ทั้งหมดได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงเป็นแนวทางหนึ่งที่จะช่วยให้การเดินชมสินค้าภายในตลาดให้มีความคึกครื้น และมีความน่าสนใจมากขึ้น

5.1 สรุปผลการศึกษา

เส้นทางการเดินชมสินค้าของตลาด

แต่ละตลาดมีวิธีการจัดเส้นทางการเดินชมสินค้าที่แตกต่างกันโดยมีตัวแปรคือรูปแบบของที่ดิน และแนวความคิดของผู้บริหารแต่ละคนว่าต้องการให้ตลาดออกมาเป็นแบบใด แต่ยังมีคีย์หลักเดียวกันคือ ต้องการให้ผู้เข้ามาใช้บริการเดินชมสินค้าภายในตลาดได้อย่างทั่วถึงและสามารถเดินได้อย่างสะดวกสบาย และมีอุปสรรคในการเดินน้อยที่สุด

ตลาดของมาร์เช่

ถือว่าเป็นตลาดที่มีการจัดเส้นทางจราจรภายในตลาดได้ดีที่สุดใน 3 ตลาดที่ผู้ศึกษาได้ทำการศึกษามา คือ ทั้งความต่อเนื่องจากที่จอดรถ สามารถเข้าถึงจุดซื้อสินค้าได้อย่างสะดวกสบาย มีเส้นทางเดินชมสินค้าอย่างต่อเนื่องแม้ว่าจะมีอาคารหลายอาคาร และมีการจัดแบ่งโซนสินค้าได้อย่างดี ไม่มีการรบกวนซึ่งกันและกัน เช่น ควันจากการทำอาหารไม่ไปรบกวน ร้านค้าที่เป็นเครื่องประดับ หรือร้านค้าขายเสื้อผ้า มีการจัดตั้งสายตา การจัดจุดรวมพล และการจัดพื้นที่นั่งพักให้กับผู้เข้ามาใช้บริการ ได้อย่างลงตัว และทำให้ตลาดมีความสวยงาม น่าเข้ามาเดินซื้อสินค้า รวมถึงเหมาะกับการที่เข้ามาพักผ่อน รับประทานอาหารและเครื่องดื่มภายในตลาด การรักษาความสะอาดทั้งในส่วนช่องทางเดิน และจุดต่าง ๆ ของตลาด มีการดูแลและทำความสะอาดตลอดระยะเวลาที่เปิดทำการ รวมถึงมีการจัดกิจกรรมที่จุดรวมพล ซึ่งถือว่าเป็นลานอเนกประสงค์ ไม่ว่าจะเป็นการจัดการแสดงงานศิลปะ, การจัดการแสดงดนตรี หรือ การจัดงานตามเทศกาลต่าง ๆ เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการตลาดมากขึ้น จึงทำให้ตลาดคึกคัก ไม่เงียบเหงาอย่างที่เคยเป็นมาในอดีต

กาดหน้าม. เชียงใหม่

การจัดเส้นทางเดินชมสินค้าแม้ว่าจะไม่ต่อเนื่องทั้งตลาด แต่ด้วยความที่เป็นกาดเจ้าแรก ๆ ที่เปิดให้บริการในย่านนั้น ทำให้ผู้ที่เข้ามาใช้บริการทราบอยู่แล้วว่าถ้าต้องการสินค้าประเภทไหน ต้องเดินไปอย่างไร เนื่องจากเป็นกาดที่มีการเปลี่ยนผู้เช่าบ่อย ร้านค้าที่จัดอยู่ในตลาดก็ไม่มีการเปลี่ยนแปลง แม้ว่าเส้นทางจราจรภายในตลาดจะมีอุปสรรคในการเดินบ้างนั้นแต่ก็ไม่ได้เป็นอุปสรรคจนถึงขั้นจะไม่มีผู้เข้าไปเดินชมสินค้าเลย รวมถึงตลาดมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจนมาเป็นเวลานาน จึงทำให้ลูกค้าส่วนใหญ่ที่เข้ามาใช้บริการเป็นลูกค้าประจำโดยไม่ต้องศึกษาเส้นทางเดินชมสินค้าใหม่มากนัก และการที่จะต้องเดินชมสินค้าในโซนอื่น ๆ ที่จะต้องเดินข้ามถนนที่เป็นถนนรถวิ่ง กลายเป็นความเคยชินของตลาดแห่งนี้

กาดรินคำ

การจัดเส้นทางจราจรภายในตลาดกาดรินคำยังขาดความต่อเนื่องในการเดิน ไม่ว่าจะมีการทำถนนทางจราจรภายในตลาดไว้เป็นอย่างดี แต่ด้วยเส้นทางจราจรที่เป็นอยู่ในตอนนี้ จะทำให้ลูกค้านิยมเดินชมสินค้าเป็นตัวยู คือ เดินรอบนอกก่อนที่จะเข้ามาเดินช่วงกลางตลาด ทำให้ผู้เช่าพื้นที่ในจุดกลางตลาดที่มีราคาเช่าแพงกว่าพื้นที่รอบนอกไม่สามารถขายสินค้าได้ เพราะเส้นทางจราจรในปัจจุบันเป็นการจัดเส้นทางจราจรโดยที่ไม่มีการแบ่งเป็นบล็อก ๆ แต่เป็นการจัดเส้นทางจราจรที่บังคับการเดินให้สุดทางก่อนแล้วจึงจะมีจุดเลี้ยวให้สามารถเปลี่ยนเส้นทางจราจรได้

จากการศึกษาเส้นทางการสัญจร จะเห็นได้ว่าเส้นทางการสัญจรภายในตลาดเป็นเหตุหนึ่งที่ทำให้มีผู้เข้ามาใช้บริการสามารถเดินชมสินค้าได้ทั่วตลาดหรือไม่ และมีส่วนในการขายสินค้าของผู้เช่าพื้นที่ถ้าหากมีการจัดเส้นทางการสัญจรที่ไม่ดีนั้น จะทำให้ผู้เช่าพื้นที่ในบางช่วงขายสินค้าไม่ได้ หรือที่เรียกกันอีกอย่างว่าตลาดตาย เมื่อไม่มีรายได้ ก็ไม่สามารถมีเงินที่จะมารองรับค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นได้ ไม่ว่าจะเป็นค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า รวมถึงค่าเช่าพื้นที่ด้วย ซึ่งส่งผลกระทบต่อมาให้กับผู้บริหารโครงการทั้งสิ้น

5.2 ปัญหาการเข้าถึงจุดกลางตลาดและการใช้ประโยชน์จากพื้นที่กลางตลาด

จากผลการศึกษา พบปัญหาการเข้าถึงจุดกลางตลาด และการใช้ประโยชน์จากพื้นที่กลางตลาด ดังนี้

- ปัญหาจากการจัดเส้นทางการสัญจรภายในตลาดที่ไม่ต่อเนื่องคือการจัดซอยต่าง ๆ ที่ไม่ทะลุถึงกัน ทำให้การเดินชมสินค้าไม่ต่อเนื่อง เพราะมีสิ่งกีดขวางมากระกั้นการเดิน จนกว่าจะถึงทางแยก ซึ่งทางแยกที่ทางตลาดได้ทำไว้ในวันนั้นเป็นทางแยกที่มุมท้ายสุดตลาด จึงเป็นเหตุที่ทำให้ผู้เข้ามาใช้บริการนิยมเดินชมสินค้าเป็นด้วย
- ปัญหาจากการขาดการจัดจุดรวมพลกลางตลาดเพื่อเป็นการสร้างความสนใจให้กับผู้เข้ามาใช้บริการ จึงทำให้ผู้เช่าที่อยู่ในโซนกลางเกิดความเจ็บเหงาไม่สามารถขายสินค้าได้
- ปัญหาจากการขาดการจัดพื้นที่นั่งพัก เนื่องจากการเดินชมสินค้าเป็นเวลานานนั้นทำให้เกิดความอ่อนล้า และเมื่อไม่มีจุดที่สามารถนั่งพักผ่อนได้ทำให้ผู้เข้ามาใช้บริการเลือกที่จะกลับ เพราะล้ากับการเดินแล้ว
- ปัญหาจากการขาดความร่มรื่น และจุดดึงสายตาภายในโครงการ เมื่อผู้เข้ามาใช้บริการเดินไปแล้วเจอแต่สิ่งเดิม ๆ ไม่มีสิ่งดึงดูดให้เกิดความน่าสนใจ จึงทำให้น่าเบื่อ ไม่เกิดความเพลิดเพลินในการเดินชมสินค้า
- ปัญหาจากการจัดแบ่งโซนสินค้าให้มีกระจายตัว

จากปัญหาที่พบ สรุปได้ว่ากาตรินค้าไม่ได้มีการวางแผนการจัดพื้นที่ไว้ตั้งแต่เริ่มดำเนินการซึ่งจากการเริ่มดำเนินการของผู้บริหารคนปัจจุบันเป็นการมารับช่วงการบริหารต่อจากผู้บริหารคนเดิม ซึ่งได้มีการดำเนินการไว้แล้ว รวมถึงมีผู้เช่าพื้นที่ที่ยังคงดำเนินการอยู่ จึงทำให้ผู้บริหารคนใหม่ยากที่จะเข้ามาดำเนินการแก้ไขในด้านของการจัดพื้นที่ในทันที จนกว่าจะมีการผูกสัมพันธ์ที่ดีต่อผู้เช่าและ สามารถแถลงนโยบายที่ทางผู้บริหารคนใหม่คิดว่าจะเป็นการพัฒนาตลาดไปในทางที่ดีขึ้นได้ให้กับผู้เช่าทราบว่าถ้าหากตลาดมีการจัดการด้านพื้นที่ และการบริหาร

จัดการแบบใหม่ จะทำให้มีผู้เข้ามาใช้บริการตลาดมีจำนวนเพิ่มขึ้น และจะส่งผลให้กับผู้เช่าพื้นที่ที่สามารถขายสินค้าได้จำนวนเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

5.3 การอภิปรายผล

จากการศึกษา ตลาดพบว่าตลาดในแต่ละแห่ง ที่มีความแตกต่างกันทางด้านทำเลที่ตั้ง กลุ่มลูกค้าเป้าหมายก็จะมีการบริหารงานและการบริหารจัดการทางด้านพื้นที่ที่แตกต่างกันออกไป รวมถึงการจัดพื้นที่ภายในตลาดไม่ว่าจะเป็นการจัดจุดนั่งพักผ่อน หรือจุดตั้งสายตา ก็มีความแตกต่างกันด้วย เนื่องจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มีความชอบ รสนิยม ที่แตกต่างกันออกไป ขึ้นอยู่กับสิ่งรอบกายที่ผู้เข้ามาใช้บริการได้รับและได้สัมผัสมา ซึ่งมีความพึงพอใจที่ไม่เท่ากัน

อย่างไรก็ตาม ตลาดยังคงเป็นสถานที่ที่เป็นแหล่งรวมพล ไม่ว่าจะเป็นคนยุคไหนก็ตาม ยังเป็นที่สำหรับการนัดมาพบปะพูดคุยกัน ฉะนั้นทางผู้บริหารตลาดจึงจำเป็นต้องมีการพัฒนาปรับปรุงตลาดให้มีความน่าสนใจตลอดเวลา เพื่อให้เข้ากับยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว และคิดนโยบายใหม่ ๆ ตลอดเวลาว่าจะทำอย่างไรให้สามารถดึงดูดลูกค้าให้เข้ามาใช้บริการตลาดให้ได้จำนวนมากที่สุด และทำอย่างไรให้สามารถยังคงปริมาณจำนวนผู้เข้ามาใช้บริการได้คงที่ที่สุด

5.4 ข้อเสนอแนะ

จากปัญหาที่เกิดขึ้น เป็นผลมาจากการขาดการวางแผนในด้านการจัดเส้นทางจราจรที่ดี โดยไม่ได้คำนึงถึงทั้งในเรื่องของการจัดกลุ่มสินค้า ซึ่งจากเดิมทางตลาดจัดประเภทร้านค้าไว้โดยกระจายสินค้าต่างๆ ไว้ทั่วทั้งโครงการ และการจัดวางตัวอาคารมีการบดบังเส้นทางจราจรในส่วนในช่วงด้านหลังตลาด จึงกลายเป็นเมื่อเดินไปถึงหลังตลาดแล้วไม่มีชอยเข้าเพื่อเข้ามาเดินในช่วงกลางตลาด ทำให้เกิดปัญหากลางตลาดเงียบเหงา มีผู้เข้ามาใช้บริการจำนวนน้อย ควรมีการจัดกลุ่มสินค้าเพื่อลดการกระจายตัวของสินค้ามากเกินไป

ดังนั้นจากการศึกษาและการเข้าถึงเขตพื้นที่ของภาคร้านค้ามาแล้วนั้น ผู้ศึกษาคิดว่าจะสามารถแก้ปัญหาดังกล่าวได้โดยวิธีการดังนี้

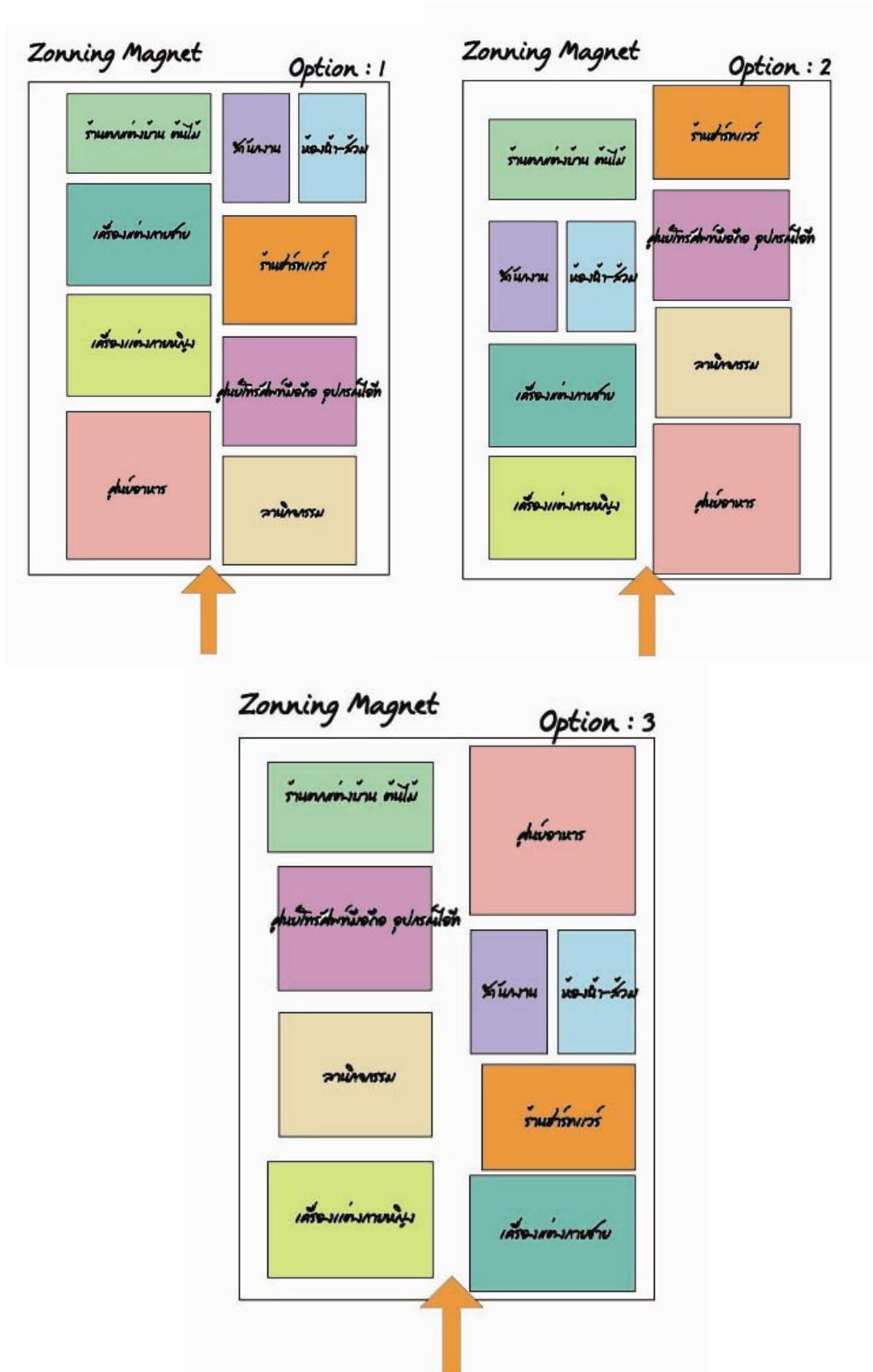
1. การจัดเส้นทางจราจรใหม่ เพื่อรองรับความเสี่ยงด้านอภิมภัยร่วมด้วย
2. การจัดแบ่งประเภทสินค้าให้มีการกระจายตัวของสินค้าเพิ่มขึ้น
3. การจัดจุดตั้งสายตาและเพิ่มความสวยงามให้กับตลาดเพื่อเพิ่มความน่าสนใจและไม่จำเจเมื่อผู้เข้ามาใช้บริการเดินชมสินค้า
4. การจัดจุดพักผ่อนภายในตลาด โดยอาจเป็นการจัดเก้าอี้ตัวยาววางไว้เป็นจุด ๆ เพื่อให้ผู้เข้ามาใช้บริการสามารถนั่งพักได้เมื่อมีความอ่อนล้าจากการเดิน
5. เพิ่มเติมพื้นที่จอดรถให้กับผู้มาใช้บริการ



อาคารจอดรถยนต์	ทางลาด	โทรศัพท์	เสิร์ฟอาหาร
ห้องน้ำ	จุดจำหน่าย	แผงไฟ	เสิร์ฟเครื่องดื่ม
โทรศัพท์	สำนักงาน	สำนักงานเขต	รถจักรยาน
เครื่องปรับอากาศ	เสิร์ฟเครื่องดื่ม	บ้าน	รถจักรยาน
เครื่องปรับอากาศ	รถจักรยาน	เสิร์ฟเครื่องดื่ม	รถจักรยาน
เครื่องปรับอากาศ	รถจักรยาน	เสิร์ฟเครื่องดื่ม	รถจักรยาน

แผนผังแสดงพื้นที่ใช้สอยเก่า

แนวทางในการจัดพื้นที่ใช้สอยหลัก
 การวิเคราะห์เลือกกลุ่มรูปแบบพื้นที่ใช้สอยหลัก (GROUPING ZONING)



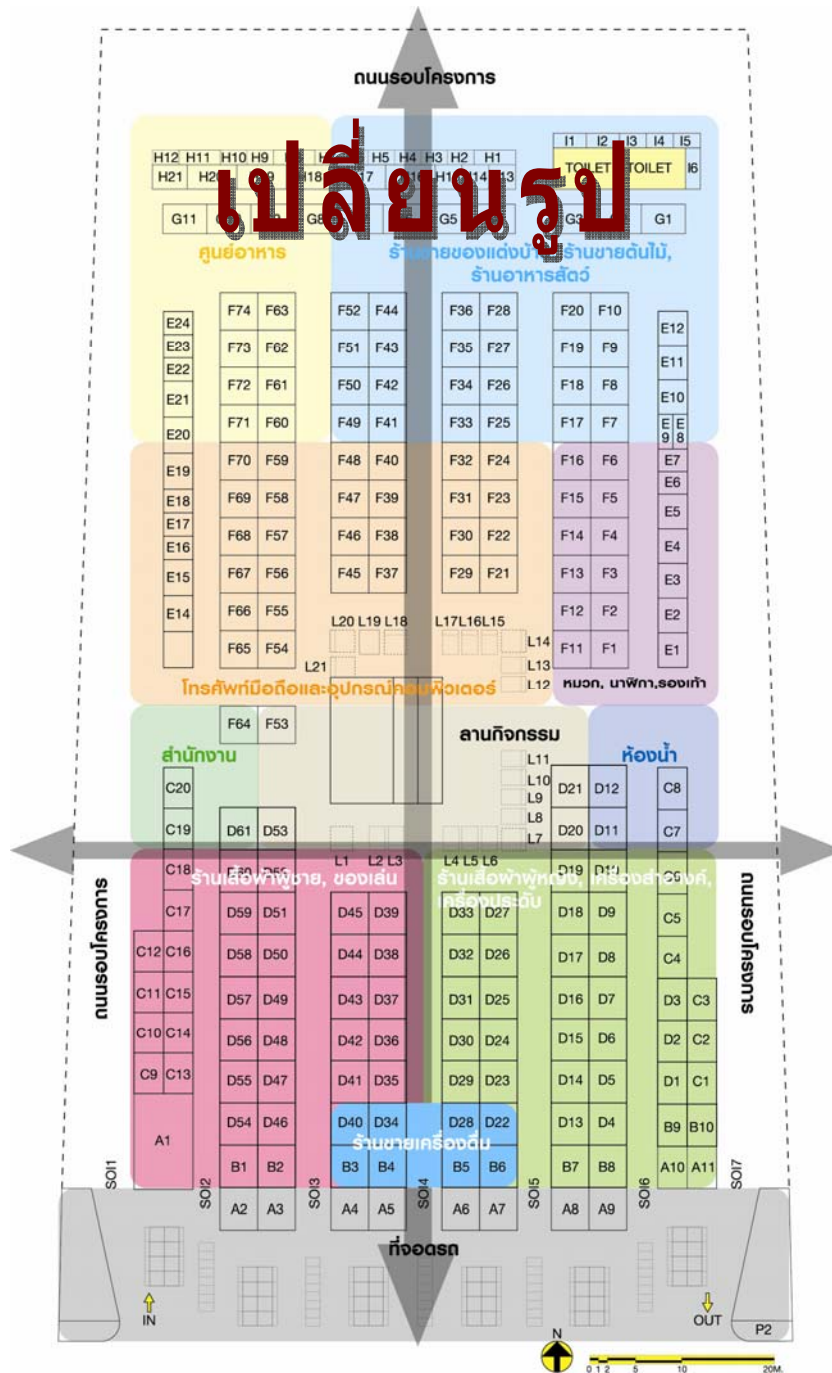
บทวิเคราะห์	กลุ่มพื้นที่ใช้สอยหลัก		
	OPTION-1	OPTION-2	OPTION-3
1. การสัญจร	3	3	3
-การเข้าถึงโครงการ	4	4	4
-การสัญจรภายใน	3	3	4
-การเข้าถึงทางบริการ	3	2	4
-ความปลอดภัยในการสัญจร	3	3	3
2. สภาพแวดล้อม	3	3	3
-พื้นที่โล่งภายใน	3	3	3
-พื้นที่โล่งภายนอก	3	3	4
3. การจัดพื้นที่	2	2	3
-สัดส่วนของพื้นที่	3	3	4
บทวิเคราะห์	กลุ่มพื้นที่ใช้สอยหลัก		
	OPTION-1	OPTION-2	OPTION-3
-ทัศนียภาพโดยรวม	3	3	4
5. ความสัมพันธ์ส่วนต่างๆ ของโครงการ	3	2	3
-การติดต่อระหว่างพื้นที่	3	3	4
-การติดต่อระหว่างอาคาร	3	2	4
6. การใช้ที่ดินให้คุ้มค่า	2	3	3
-การขยายตัวในอนาคต	3	3	3
รวม	49	47	59

ตารางที่ แสดงการวิเคราะห์ข้อกำหนดในการพิจารณาการวิเคราะห์เลือกกลุ่มรูปแบบพื้นที่ใช้สอย

ระดับค่าคะแนนในการจัดพื้นที่ใช้สอย

- 4 คะแนน ดีที่สุด
- 3 คะแนน ดี
- 2 คะแนน พอใช้
- 1 คะแนน ปรับปรุง

สรุป - จากการวิเคราะห์รูปแบบการวางอาคารในแบบต่างๆ แล้วให้คะแนนตามความเหมาะสม สรุปได้ว่า **OPTION - 3** มีความเหมาะสมมากที่สุด ที่จะใช้เป็นแนวทางในการวางผังพื้นที่ และนำรูปข้อดีของOPTION ที่1และที่2 เข้ามาเสริม เพื่อให้ได้ประโยชน์ในการจัดพื้นที่ใช้สอยการสัญจรทางเข้า-ออกหลัก และทางบริการบริเวณพื้นที่แต่ละส่วนให้เกิดประโยชน์สูงสุด



ผังที่ทำการปรับปรุงใหม่

สิ่งที่ทางกาตรินค้าจะต้องทำไม่ว่าจะมีการปรับปรุงผังโครงการให้เป็นแบบใดก็ตาม

- จัดแบ่งโซนร้านค้าใหม่เพื่อลดการกระจายตัวของสินค้าที่มีขายในตลาด คือ การจัดโซนขายสินค้าให้เป็นกลุ่มสินค้าเดียวกันให้อยู่ในบริเวณใกล้เคียงกันเพื่อเป็นการทำให้ผู้เข้ามาใช้บริการจะได้เดินดูสินค้าได้ทั่วตลาดมากขึ้น เนื่องจากการกระจายตัวของสินค้าลดลง และจัดร้านขายสินค้าที่เป็นสินค้าที่ทางผู้เข้ามาใช้บริการสนใจมาไว้ที่บริเวณใกล้ ๆ กับจุดกลางตลาดเพื่อให้เป็นจุดดึงดูดของผู้เข้ามาใช้บริการเพื่อแก้ปัญหาตลาดตาย

- เพิ่มความสวยงามและความร่มรื่นให้กับโครงการ โดยการปลูกต้นไม้ หรือมีการจัดสวนเป็นจุด ๆ ทั่วทั้งตลาด เพื่อลดความจำเจของผู้เข้าใช้บริการ พร้อมกับมีการจัดวางเก้าอี้สำหรับนั่งพักให้ผู้เข้าใช้บริการ เพื่อให้ผู้เข้าใช้บริการสามารถนั่งพักได้เมื่อเกิดความอ่อนล้าจากการเดินชมสินค้า และยังสามารถทำให้ตลาดดูน่าสนใจพร้อมลดความน่าเบื่อในการเดินชมสินค้าได้ด้วยเช่นกัน โดยการจัดเพิ่มเติมความสวยงามและความร่มรื่นให้กับโครงการจะทำให้ผู้เข้ามาใช้บริการใช้เวลาอยู่ในตลาดเพิ่มขึ้นด้วย เพื่อตอบปัญหาในเรื่องของการหมุนเวียนผู้เข้าใช้บริการที่มีจำนวนการหมุนเวียนที่เร็วเกินไปจนทำให้ตลาดแลดูเงียบเหงา

- การจัดกิจกรรมเพิ่มเติมในตลาด ทางผู้บริหาร โครงการควรมีการพิจารณาการจัดกิจกรรมภายในตลาดเพื่อลดความเงียบเหงาของตลาด โดยจัดปฏิทินขึ้นมามีการจัดกิจกรรมอะไรวันไหนบ้าง แล้วทางการประชาสัมพันธ์ให้กับผู้ที่อยู่อาศัยในบริเวณใกล้เคียงทราบเพื่อสร้างความสนใจและสิ่งที่จะได้อีกทางคือ การประชาสัมพันธ์ตลาดให้เป็นที่รู้จักและจดจำเพิ่มขึ้น โดยกิจกรรมที่จะจัด อาจจะเป็น กิจกรรมสำหรับนักเรียน นักศึกษา เข้ามาโชว์ผลงาน อาทิต์ละครึ่ง และการจัดกิจกรรมตามเทศกาลต่าง ๆ โดยเน้นแค่เทศกาลที่สามารถจัดแล้วสร้างจุดเด่นได้ เพราะการจัดกิจกรรมตามเทศกาลนั้น ๆ จะเป็นการลงทุนที่สูงกว่ากิจกรรมที่ให้นักเรียน นักศึกษาเข้ามาจัด โดยกิจกรรมที่จะจัดอาจจะเป็น ช่วงวันปีใหม่ สงกรานต์ วันลอยกระทง ซึ่งการจะจัดกิจกรรมต่าง ๆ จะต้องคำนึงถึงช่วงเวลาด้วย เพราะถ้าเป็นช่วงที่ปิดเทอม จะมีผู้เข้ามาใช้บริการลดลง จะทำให้การจัดกิจกรรมในช่วงนั้น ๆ ไม่ประสบความสำเร็จและสิ้นเปลืองโดยเปล่าประโยชน์ ซึ่งการจัดกิจกรรมแบบนี้ไม่จำเป็นที่ทางเจ้าของโครงการจะต้องลงทุนทั้งหมดทุกครั้ง แต่สามารถจัดหาสปอนเซอร์เข้าร่วมจัดกิจกรรมได้ด้วย